

Technická univerzita v Liberci
FAKULTA PEDAGOGICKÁ

Katedra: Tělesné výchovy
Studijní program: Ekonomika a management
Studijní obor: Sportovní management

ORGANIZACE WELLNESS & FITNESS KURZU
THE WELLNESS & FITNESS CLASS
ORGANIZATION

Bakalářská práce: 08–FP–KAT– 266

Autor:
Petr PROCHÁZKA

Podpis:

Adresa:
Saská 150/57
405 02, Děčín 10

Vedoucí práce: Mgr. Václav Bittner

Počet

stran	grafů	obrázků	tabulek	pramenů	příloh
45	-	10	4	-	7

V Liberci dne:

PROHLÁŠENÍ

Byl jsem seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím bakalářské práce a konzultantem.

Datum: 15. 4. 2008

Podpis: Petr Procházka

.....

PODĚKOVÁNÍ

Na tomto místě bych chtěl, poděkovat především vedoucímu práce, Mgr. Václavu Bittnerovi, za jeho čas a vedení. Děkuji Ing. Filipu Trešlovi a Ing. Andreje Krausové za jejich rady v oblasti marketingu a ekonomie. Děkuji všem, kteří mi přislíbili pomoc při konání kurzu a těším se na naše setkání při realizaci akce. Mé díky patří samozřejmě i všem mým blízkým – rodině a přátelům, kteří mi byli oporou a měli se mnou v tomto období trpělivost.

Jmenovitě děkuji také Ivanovi Kebzovi, za půjčení laptopu a Ladislavu Šulcovi, Mr. wellness 2006, za jeho odborné rady a připomínky v této oblasti.

Organizace Wellness & fitness kurzu

PROCHÁZKA Petr

BP-2008

Vedoucí BP: Mgr. Václav Bittner

Anotace

Cílem mé bakalářské práce bylo vypracovat náplň kurzu kondičního posilování a zdravé výživy, tak aby mohl být zařazen mezi aktivity nabízené Akademickým sportovním centrem Katedry tělesné výchovy na Technické univerzitě v Liberci. Vycházel jsem z osobních zkušeností, uvedené literatury a připomínek vedoucího práce, Mgr. Václava Bittnera. V teoretické části jsem se zaměřil na popsání pojmů wellness, fitness a rekreační sport. Také jsem přiblížil vztah mezi výživou a zdravím. Na základě nejnovějších trendů, poznatků a doporučení, jsem vypracoval tematickou náplň přednášek a harmonogram celého wellness a fitness kurzu. Na základě dohody s lektory jsem spočítal celkové náklady a stanovil konečnou cenu kurzu. Pokusil jsem se nalézt vhodný způsob propagace celé akce zvážil jsem její silné a slabé stránky. Za přínos své práce považuji fakt, že projekt je použitelný pro účely Katedry tělesné výchovy na Technické univerzitě v Liberci jako doplňková činnost pro studenty. Po určitých úpravách, lze projekt realizovat i komerčně, kdekoli na území České Republiky a možná i v zahraničí.

Annotation

The aim of my bachelor work is to work up a course plan for a fitness training and nutrition so that it could be included in the activities offered by Academic Sport Centre of the Department of Physical Training of the Technical University in Liberec. My work is based on the selected literature, my own experiences and on the suggestions of my supervisor, Mgr. Václav Bittner. In the theoretical part I focused on describing terms as wellness, fitness and recreational sport. I also described relationship between nutrition and health. On the basis of the latest trends, findings and recommendations I made a lecture plan and schedule for this wellness-fitness course. I estimated the final price of the course by an agreement with individual lecturers of the course. I also tried to find an efficient way of advertising and promoting of this course, I considered all positives and negatives. As a main contribution of this work I consider the fact that this project is usable for the purposes of the Department of Physical Training of the Technical University in Liberec as a complementary program for students. In an amended form this project can be realized commercially anywhere in Czech Republic or even abroad.

Adnotacja

Celem mojej licencjalnej pracy było opracować kurs ćwiczeń kondycyjnych i zdrowego żywienia, tak aby mógł zostać wprowadzony między oferowane przez Akademickie centrum Katedry Wychowania Fizycznego na Technicznym Uniwersytecie w Libercu. Podstawą do napisania tej pracy jest moje osobiste doświadczenie a także literatura, oraz porady Mgr. Vaclava Bittnera, W części teoretycznej zamieżyłem się na wyjaśnienie znaczenia słów wellness, fitness oraz sport rekreacyjny. Opisałem również powiązania między wyżywieniem a zdrowiem. Na podstawie najnowszych trendów, spostrzeżeń, wypracowałem tematy wykładów i harmonogram całego kursu wellness, fitness. Po rozmowach z lektorami obliczyłem także wszystkie koszty i końcową cenę kursu. Spróbowałem znaleźć odpowiedni sposób propagacji całej akcji, oraz jej silne i słabe strony. Myślę, że moja praca może zostać użyta przez Katedrę Wychowania Fizycznego na Technicznym Uniwersytecie w Libercu jako dodatkowe zajęcia dla studentów. Po odpowiednich ulepszeniach pracę można komercyjnie zrealizować, gdziekolwiek na terenie Czeskiej Republiki a także za granicami.

SEZNAM ZKRATEK A SYMBOLŮ

aj.	a jiné
ASC	Akademické sportovní centrum
atd.	a tak dále
atp.	a tak podobně
cca	cirka, přibližně
č.	číslo
ČR	Česká republika
DK	dolní končetiny
hod	hodin, hodina
IC	Indoor cycling (obdoba spinningu)
Jablonec n. N.	Jablonec nad Nisou
Kč	Korun českých
KTV	Katedra tělesné výchovy
LB	Liberec
MHD	městská hromadná doprava
mj.	mimo jiné
např.	na příklad
Obr.	obrázek
PHA	Praha
př.	příklad
popř.	po případě
resp.	respektive
Tab.	tabulka
TF	tepová frekvence
TF_{\max}	maximální tepová frekvence
tj.	to jest
TU	Technická univerzita
TUL	Technická univerzita v Liberci
tzn.	to znamená
tzv.	tak zvaný
ul.	ulice
ZTV	Zdravotní tělesná výchova

ÚVOD.....	10
1 CÍLE BAKALÁŘSKÉ PRÁCE	11
2 OBECNÉ CHARAKTERISTIKY.....	12
2.1 Wellness	12
2.1.1 Zdravotní přínos wellness.....	12
2.2 Fitness.....	13
2.3 Rekreační sport.....	14
2.4 Charakteristika aerobní zátěže.....	14
2.4.1 Pásmo tepové frekvence	15
2.4.1.1 Pohyb pro zdraví.....	15
2.4.1.2 Regulace hmotnosti	15
2.4.1.3 Rozvoj kondice	15
2.4.1.4 Zvyšování výkonnosti	16
2.4.1.5 Závodní.....	16
2.5 Fyzická aktivita & správná strava	16
3 NÁPLŇ KURZU	18
3.1 Harmonogram.....	18
3.2 Syllabus přednášek	21
3.2.1 Úvodní přednáška	21
3.2.2 Biochemie a fyziologie výživy	21
3.2.3 Zátěžová fyziologie	22
3.2.4 Výživa ve sportu	23
3.2.5 Doplnky stravy a medicínské preparáty	23
3.2.6 Kondiční posilování.....	24
4 ZAJIŠTĚNÍ KURZU	26
4.1 Personální zajištění.....	26
4.2 Prostory.....	26
4.2.1 Budova KTV	27
4.2.1.1 Posilovna	27
4.2.1.2 Zrcadlový sál	27
4.2.1.3 Sauna	28
4.2.2 Sportovní stadion Harcov	29
4.2.2.1 Učebna	29
4.2.2.2 Laboratoř sportovní motoriky.....	29
5 MARKETINGOVÉ SHRUTÍ.....	31
5.1 Marketingový mix	31
5.1.1 Teorie marketingového mixu	31
5.1.1.1 Product (výrobek)	31
5.1.1.2 Price (cena)	32
5.1.1.3 Promotion (propagace)	33
5.1.1.4 Placement (prodejní místo).....	34
5.1.2 Marketingový mix projektu	35
5.1.2.1 Produkt:	35
5.1.2.2 Cena:	35
5.1.2.3 Propagace:	36
5.1.2.4 Prodejní místo:.....	37
5.2 SWOT analýza.....	37
5.2.1 Teorie SWOT analýzy	37
5.2.2 SWOT analýza projektu	38
5.2.2.1 Silné stránky:	38

5.2.2.2	Slabé stránky:	38
5.2.2.3	Příležitosti:	38
5.2.2.4	Hrozby:	38
5.3	Doporučení pro praxi	39
6	DISKUZE	40
6.1	Komercializace kurzu	40
6.2	Výše ceny	40
6.3	Oslovení veřejnosti	41
7	ZÁVĚR	43
8	LITERATURA	44
9	SEZNAM PŘÍLOH	45

ÚVOD

O kondiční posilování se zajímám už několik let. Sám si vybavuji, že pro mě bylo ze všeho nejhorší překonat svůj vlastní stud a odhodlat se k vůbec první návštěvě fitcentra. Myslím si, že velké množství lidí není spokojeno se svým zevnějškem a rádo by se sebou začalo něco dělat.

První krok je ale nejtěžší a zároveň nejdůležitější. Ať už se chystá začít s kondičním cvičením člověk obézní nebo štíhlý, sám se do fitcentra nevydá, protože bude mít strach z nového prostředí. Bude zužován pocitem, že si ho všichni ostatní návštěvníci posilovny prohlízejí a posmívají se mu, protože určitě vše co dělá, dělá špatně. A než aby byl někomu pro smích, raději se na toto místo už nevrátí.

S tímto tvrzením nemusí každý souhlasit, popisuji však svou vlastní zkušenost, své vlastní pocity, které jsem kdysi míval. Mě naštěstí brával s sebou tehdy cvičit můj kamarád, který už měl určité zkušenosti, které mi mohl předat.

Po domluvě s vedoucím práce, Mgr. Václavem Bittnerem, jsem se rozhodl vytvořit něco, čím bych mohl být nápomocen těm, kteří chtějí změnit svůj způsob života. Ve spolupráci s Laboratoří sportovní motoriky při Katedře tělesné výchovy Technické univerzity v Liberci jsem připravil kurz posilování a zdravé výživy.

Tento kurz bude v první řadě nabízen studentům TU v Liberci (v budoucnu i široké veřejnosti), kteří chtějí, z jakéhokoli důvodu, změnit svůj způsob života. V tomto snažení jim hodlám být, i se svými spolupracovníky, maximálně nápomocen.

Absolvováním tohoto kurzu nikdo nezíská žádný certifikát v oblasti wellness nebo fitness, aby se mohl stát nějakým výživovým, či jiným radcem. Každý si odnese cenné rady a zkušenosti, které bude moci aplikovat sám na sobě, popř. na svých známých a příbuzných, při cestě ke kvalitnímu a plnohodnotnému životu.

1 CÍLE BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Hlavním cílem bakalářské práce je připravit kurz kondičního posilování a zdravé výživy, tak aby mohl být zařazen do nabídky sportovních kurzů akademického sportovního centra při Katedře tělesné výchovy Technické univerzity v Liberci.

Dílčí úkoly bakalářské práce:

- Sestavit tématickou a obsahovou náplň celého kurzu a zapojit do spolupráce laboratoř sportovní motoriky.
- Oslovit a získat potřebné lektory, externí odborníky a specialisty.
- Zvolit a realizovat vhodný způsob propagace projektu.
- Zvážit možnosti komercializace kurzu

2 OBECNÉ CHARAKTERISTIKY

V kapitole Obecné charakteristiky jsem čerpal z publikací FOŘT, P. (2002); MACÁKOVÁ, M. (2001).

2.1 Wellness

Wellness, jak popisuje FOŘT, P. (2002), to je v podstatě zdraví, psychická i fyzická harmonie. Základem tohoto přístupu ke zdraví byla vlastně již starořecká filosofie, která, na základě výrazu „kalokaghatia“, znamenala soulad fyzické a duševní krásy. Touto ideou se dokonce řídily starověké olympijské hry. U nás, v České republice, vzniklo již v období první republiky sokolské synonymum pro tento výraz, kterým bylo, dodnes používané, heslo: „v zdravém těle zdravý duch“.

V užším pojetí lze wellness vysvětlit jako zdravý způsob života a to především na základě sportovní aktivity a zdravé výživy.

Tento pojem je ve skutečnosti odvozen od výrazu, který formuloval dr. Kenneth Cooper, specialista na sportovní medicínu – well-being. Cílem této aktivity je dosažení stavu, kdy se člověk „cítí dobře“, což ve skutečnosti plyne z toho, že je skutečně zdravý. Cílem wellness tedy je zachovat si zdraví co nejdéle a v dobré kondici se dožít vysokého věku.

Nelze sice s absolutní jistotou prokázat, že pravidelně cvičící lidé se dožívají významně vyššího věku, než necvičící. Je bezesporu jisté, že celková kvalita života sportovně aktivních jedinců je vyšší a přetrvává do vysokého věku, neboť fyzická neaktivita se dříve nebo později projeví řadou zdravotních problémů. Např. chronická zácpa u žen, bolesti zad u mužů, chronická únava a nadváha u obou pohlaví.

Fyzická aktivita zařaditelná do kategorie wellness by měla vyhovovat většině lidí, dokonce i těm jedincům, kteří netouží po sportovním soutěžení ani po jakémkoliv jiné formě rekreačního sportu. (FOŘT, P., 2002)

2.1.1 Zdravotní přínos wellness

Zde bych rád vyzdvihl několik kladných aspektů zdravého způsobu života pro člověka, jak uvádí FOŘT, P. (2002):

- Bezproblémový spánek.
- Lepší výživa (wellness se zabývá jak stránkou sportovní, tak i výživovou).
- Snížení rizika vývoje nadváhy.
- Snížení rizika osteoporózy.
- Vyšší imunita, nižší riziko chorob.
- Snížení rizika cukrovky.
- Nižší riziko vývoje úzkostlivosti a depresí.
- Nižší riziko cukrovky.
- Vyšší oběhová a respirační zdatnost.
- Pravděpodobnost dosažení vyššího věku.
- Lepší kvalita života ve vyšším věku.

2.2 Fitness

FÖRT, P. (2002) uvádí, že hlavním motivem fitness-aktivit je snaha výrazně zvýšit fyzickou zdatnost s ohledem na to, že dobrá fyzická kondice prokazatelně pomáhá k vyšší kvalitě našeho zdraví. Toto slovo je vlastně anglický výraz vyjadřující stav vysoké úrovně fyzické zdatnosti a dokonalého zdraví. Fitness bylo ve svých počátcích spojeno s typicky aerobními aktivitami, tedy aktivitami především vytrvalostního charakteru, mírného až středně intenzivního zatížení (např.: *jogging* a aerobik).

Postupem času, díky vrozené soutěživosti a tendenci cokoliv zneužít pro obchod, někteří vyznavači tohoto stylu začali objem a intenzitu cvičení přehánět natolik, že původní rekreační cvičení přetvořili na aktivitu vyžadující značně náročný pravidelný trénink. Nejedná se jen o značně náročný aerobik, a ostatní jeho moderní formy, ale také intenzivní posilování (*body building*). Nakonec se tedy fitness stalo samostatnou sportovní kategorií, v níž se soutěží na amatérské i profesionální úrovni včetně mistrovství světa.

V dnešní době už není fitness aktivita směřovaná k dobrému zdraví včetně přiměřené fyzické zdatnosti. V současné době sleduje cíl být co možná nejzdatnější, toto však, podobně jako u vrcholového sportu, není zárukou dokonalého zdraví. Obecně se předpokládá, že vysoké úrovně výkonnosti lze dosáhnout jen díky každodennímu náročnému tréninku, což může absolvovat jen naprosto zdravý jedinec. To to tvrzení je spíše otázkou diskuze než všeobecně uznávaným faktem.

„Naštěstí vedly fitness aktivity také k rozvoji řady jiných druhů původně čistě rekreačních sportovních aktivit. V ČR jsou to např. cvičení žen s dětmi nebo obnovené kolektivní cvičení v rámci hnutí Sokol.“ (FOŘT, P., 2002, s. 43)

V posledních letech se objevila aktivita velmi jednostranně zaměřená pouze na fyzickou krásu těla. Tou je, již výše zmíněný – body building, neboli kulturistika, která ve své kondiční podobě nesporně patří do kategorie fitness. Lze ji chápat jako chvályhodnou snahu vypadat fyzicky dobře. Pokud jedinec neužívá nelegální podpůrné prostředky, jedná se o jednu ze zdravých velice prospěšných aktivit, neboť sportovní trénink v rámci fitness by neměl být jednostranně zaměřen pouze na aerobní aktivity. Jeho cílem by mělo být dosažení a udržení optimální svalové hmoty současně s perfektní všestrannou kondicí. (FOŘT, P., 2002)

2.3 Rekreační sport

FOŘT, P. (2002), si klade otázku: **„Jak vlastně poznáme, kdy vykonáváme rekreační sportovní aktivitu, a kdy se naše fyzická aktivita stává amatérským sportem?“**

Základním rozlišovacím prvkem by mělo být hodnocení míry stresu, který daná aktivita vyvolává. V okamžiku, kdy se naše cvičení stane svou intenzitou či objemem výrazným stresem, přestává být zdravé. Rekreační sport pak, tedy, nenutí náš organizmus k opakovaným maximálním výkonům, vyžadujícím delší než čtyřicetihodinovou regeneraci a současně nevyžaduje systematickou přípravu.

Rekreační sport je aktivita, realizovaná v nízké intenzitě (cca do 70 % maximální TF jedince), trvající 60 minut. Může být provozována každý den. Naopak o amatérský sport se jedná v případě, že se sportovec začne účastnit veřejných závodů, v jejichž průběhu se dostává po dobu 20 až 30 minut k individuálnímu maximu spotřeby kyslíku a tepové frekvence. (FOŘT, P., 2002)

2.4 Charakteristika aerobní zátěže

MACÁKOVÁ, M. (2001) vysvětluje, že aerobní zátěž je taková, při které se na základě dynamické fyzické aktivity zvýší srdeční frekvence a rychlost dýchání na určitou úroveň. Dýchání plně kryje potřeby kyslíku (nevzniká kyslíkový dluh). Většinou se při této zátěži člověk zapotí. Aby aerobní zátěž rozvíjela naši kondici je podmínkou minimální

dobu trvání této zátěže 20 minut (v praxi alespoň 30 min.). Dobrá kondice působí jako prevence všech kardiovaskulárních onemocnění. Pro osoby se zdravotním omezením je nutné se o vhodné zátěži poradit se svým lékařem.

Má-li cvičení skutečně plnit svůj cíl, mělo by probíhat v přiměřené intenzitě, tedy ani příliš vysoké, ani příliš nízké. V případě wellness jde o pásmo do 70 % maximální tepové frekvence (TF_{max}). S rostoucí intenzitou se mění způsob zapojení orgánů do krytí zvýšených potřeb organismu, což se promítá i ve zrychlení srdeční činnosti a tepové frekvence. Optimální intenzitu lze velmi dobře odhadnout z tepové frekvence (TF). Za základ pro stanovení pásem je vzata hodnota maximální tepové frekvence (TF_{max}), která představuje 100 %. Rozlišuje se pět pracovních pásem, z nichž každé slouží jinému cíli a ovlivňuje odlišné orgány a tělesné funkce organismu. Jednotlivá pracovní pásma lze rozlišit podle tepové frekvence, která se uvádí v procentech TF_{max} .

2.4.1 Pásma tepové frekvence

Podle MACÁKOVÉ, M. (2001) dělíme pásma tepové frekvence do následujících podskupin:

2.4.1.1 Pohyb pro zdraví

Toto pásmo je vhodné zvláště pro začátečníky, starší osoby a osoby s vysokou nadváhou. Hodnoty tepové frekvence v rozpětí od 50 do 60 % TF_{max} jsou přijatelné i pro dlouhodobě neaktivní osoby, které jsou pak schopné vytrvat ve cvičení dostatečně dlouhou dobu, během níž dochází k žádaným změnám (zvyšování zdatnosti, spalování tuku apod.). Intenzita cvičení odpovídá rychlé chůzi (asi 6 km/h).

2.4.1.2 Regulace hmotnosti

Cvičení v tomto pásmu je vhodné v případě, že je člověk již několik týdnů pohybově aktivní, nemá vysokou nadváhu. Cvičení v tomto pásmu posílí srdce a zlepší jeho činnost. Srdce se po několika týdnech stane výkonnější, svaly zesílí, zefektivní se zapojení energetických systémů a po několika týdnech lze již cvičit dlouhodobě bez nelibých pocitů a nepřiměřené únavy.

2.4.1.3 Rozvoj kondice

Cvičení v tomto pásmu lze doporučit osobám, které chtějí být zdatnější a výkonnější. Cvičení pro rozvoj kondice přináší také zlepšení činnosti srdce a zefektivnění

práce plic, tj. zlepšuje jejich schopnost přenášet kyslík do krve a odstraňovat oxid uhličitý z krevního oběhu. Po čase dochází i ke snížení míry vynakládaného volného úsilí, to znamená, že se člověk nemusí do cvičení tolik nutit jako na počátku. Přesto se občas objevují nepříjemné pocity, jako je dušnost nebo lehká svalová únava, což je v pořádku. Cvičení nemá být nepříjemné ani „bolestivé“, ale mělo by být intenzivní.

2.4.1.4 Zvyšování výkonnosti

Toto pásmo je určeno jen zkušeným osobám, které již cvičí několik let. Doporučená doba cvičení je ovšem jen několik minut. Cvičení v tomto pásmu lze již považovat za trénink ve sportovním slova smyslu. Osobám starším 35 let se doporučuje absolvovat zátěžový test za dozoru odborného lékaře, který rozhodne o zdravotní způsobilosti pro tento druh tréninku.

2.4.1.5 Závodní

Závodní pásmo je určeno jen mimořádně zdatným a velmi dobře trénovaným sportovcům, kteří trénují více let několikrát v týdnu a netrpí žádnými zdravotními problémy. V žádném případě nelze tento vysoce intenzivní trénink doporučit běžné populaci.

2.5 Fyzická aktivita & správná strava

FOŘT, P. (2002) uvádí, že již před mnoha tisíci lety lidé věděli, že správná výživa vede ke kvalitnímu a vznešenému životu. Naše tělo je jen obrazem toho co konzumujeme, proto bychom se na správnou a cílenou výživu měli více soustředit. Přináší nejen lepší fyzickou kondici, urychlení regenerace, hezčí tělo ale i psychickou vyrovnanost.

Pokud nebudou strava a nápoje vhodně navazovat co do složení, množství a doby podávání na konkrétní cíle, je velice časté, že je jedinec z výsledků svých aktivit natolik zklamán a nespokojen, že s aktivitami raději přestane.

Přijímání potravy je proces dobrovolný a vědomý, tudíž se mu lze výchovou naučit a vštípit si v tomto ohledu správné návyky. Jelikož záleží jen na našem svobodném rozhodnutí, vyžaduje změna stravovacích návyků hluboké přesvědčení a vůli.

Každá činnost má-li přinést užitek, v tomto případě se jedná o lepší zdraví a pocit uspokojení z dobré kondice, musí vycházet ze znalosti problematiky. Čím je sportovní

aktivita (trénink) kvalitnější, tím většího úspěchu dosáhnete. V jiném případě se může také stát, že budete výsledkem svého fyzického snažení zklamáni, případně si přivodíte nebo zhoršíte zdravotní problémy.

Mnozí z nás si vztah mezi tréninkem a správnou výživou ani neuvědomují. Domnívají se, že pouze kvalitní a pravidelný trénink je základem úspěchu veškerého jejich snažení. To je ovšem velká chyba. Bez vhodné výživy totiž nic nemůže fungovat, alespoň ne věčně. Na počátku každé, pravidelně se opakující, sportovní aktivity se dostaví výsledky poměrně záhy, tento efekt je však jen dočasný. Aby se tělesná kondice jedince neustále zlepšovala i na dále, dojde každý k závěru, kdy si uvědomí, že bez kvalitní a vyvážené stravy to nejde.

Zaměříme-li se na správné stravování již na samém počátku našeho snažení, kýžený efekt posilování se dostaví rychleji a bude jistě o to kvalitnější. Proto je nedílnou součástí kurzu mj. i přednáška o zdravé výživě ve sportu. (FÖRT, P., 2002)

3 NÁPLŇ KURZU

Při sestavování harmonogramu a sylabu přednášek jsem pro inspiraci nahlédl do publikací KOHLÍKOVÁ (2000); ŠIMONČIČ, KRUŽLIAK (1984); TLAPÁK (2006); KARLSON (1981).

3.1 *Harmonogram*

Sportovní aktivity jsou rozděleny do dvou kategorií. První je kategorie fitness, která je zaměřena na kondiční posilování. Druhou kategorií je wellness, ta zahrnuje aktivity vedoucí ke zlepšení aerobních schopností, ke zvýšení kvality zdraví a prodloužení života.

1. Den (Pátek) /15:00 – 18:00/

15:00 hod

Úvodní přednáška o zdravém způsobu života (wellness)

16:30 hod

Přednáška: Biochemie + fyziologie výživy

2. Den (Sobota) /08:00 – 18:30/

08:00 hod

Přednáška: Kondiční posilování – Zádové svalstvo

09:30 hod

SKUPINA A

- Fitness – Zádové svalstvo (diagnostika, nácvik posilování, strečing)
- Wellness – Aerobik (seznámení s aerobikem; základní cviky)

SKUPINA B

- Wellness – Aerobik (seznámení s aerobikem; základní cviky)
- Fitness – Zádové svalstvo (diagnostika, nácvik posilování, strečing)

12:30 hod

Přestávka na oběd

14:00 hod

Přednáška Kondiční posilování – Svaly hrudníku a břišní svalstvo

15:30 hod

SKUPINA A

- Fitness – Svaly hrudníku a břišní svalstvo (diagnostika, nácvik posilování, strečing)
- Wellness – ZTV (rehabilitace, fyzioterapie)

SKUPINA B

- Wellness – ZTV (rehabilitace, fyzioterapie)
- Fitness – Svaly hrudníku a břišní svalstvo (diagnostika, nácvik posilování, strečing)

3. Den (Neděle) /8:00 – 16:30/

08:00 hod

Přednáška: Kondiční posilování – Ramena

09:30 hod

SKUPINA A

- Fitness – Ramena (diagnostika, nácvik posilování, strečing)
- Wellness – Indoor cycling

SKUPINA B

- Wellness – Indoor cycling
- Fitness – Ramena (diagnostika, nácvik posilování, strečing)

12:30 hod

Přestávka na oběd

14:00 hod

Přednáška: Výživa, výživa ve sportu + ukázka jídelníčku

15:30 hod

Přednáška: Doplňky stravy, medicínské preparáty, nebezpečí dopingů

4. Den (Pátek) /15:00 – 18:00/

15:00 hod

Přednáška: Zátěžová fyziologie + prohlídka laboratoře sportovní motoriky

5. Den (Sobota) /08:00 – 18:30/

08:00 hod

Přednáška: Kondiční posilování – Svalstvo dolních končetin

09:30 hod

SKUPINA A

- Fitness – Svalstvo DK (diagnostika, nácvik posilování, strečing)
- Wellness – Jóga (seznámení s jógou; základní cviky)

SKUPINA B

- Wellness – Jóga (seznámení s jógou; základní cviky)
- Fitness – Svalstvo DK (diagnostika, nácvik posilování, strečing)

12:30 hod

Přestávka na oběd

14:00 hod

Přednáška: Kondiční posilování – Svalstvo horních končetin

15:30 hod

SKUPINA A

- Fitness – Svalstvo HK (diagnostika, nácvik posilování, strečing)
- Wellness – TAE-BO

SKUPINA B

- Wellness – TAE-BO
- Fitness – Svalstvo HK (diagnostika, nácvik posilování, strečing)

6. Den (Neděle) /8:00 – 12.30/

Závěrečný den kurzu bude zaměřen na regeneraci. Studenti budou seznámeni se sportovní rekondiční masáží a od 10:00 do 12:30 hod budou mít k dispozici saunu KTV.

8:00 hod

Sportovní masáž

10:00 hod

Sauna – možnosti:

- společná (muži i ženy)
- oddělená (muži zvlášť, ženy zvlášť)

3.2 Syllabus přednášek

3.2.1 Úvodní přednáška

Obsahová náplň přednášky:

- Zdravý životní styl
- Organizační náležitosti kurzu

Pracoviště: učebna – US 1

Přednášející: Mgr. Václav Bittner

Hodinová dotace: 90 minut

Cíl:

Seznámení účastníků kurzu se zdravým způsobem života (wellness). Rozdělení do skupin (důležité z hlediska naplňování praktické části kurzu), obeznámení s harmonogramem kurzu a požadavky na vhodné oblečení a obuv.

3.2.2 Biochemie a fyziologie výživy

Obsahová náplň přednášky:

- Bílkoviny: jejich význam, trávení a přeměna
- Sacharidy: jejich význam, trávení a přeměna
- Tuky: jejich význam, trávení a přeměna
- Anorganické látky a vitamíny: jejich význam vstřebávání a přeměna

Pracoviště: Učebna – US 1

Přednášející: Ing. Diana Chrpová

Hodinová dotace: 90 minut

Cíl:

Seznámit studenty s tím jak naše tělo využívá a zpracovává základní živiny. A to před, během a po skončení tělesné zátěže.

3.2.3 Zátěžová fyziologie

Obsahová náplň přednášky:

- Zdroje energie pro svalovou práci
- Reakce a adaptace organismu na tělesnou zátěž
- Regenerace sil po tělesné zátěži
- Vliv věku a pohlavní na tělesný výkon
- Vliv prostředí na tělesný výkon
- Stanovení anaerobního prahu

Pracoviště: učebna – US 1/ laboratoř sportovní motoriky

Přednášející: Mgr. Václav Bittner

Hodinová dotace: 3 hodiny vč. prohlídky laboratoře

Pomůcky: kaliper, přístroj pro měření síly svalových skupin, metr

Cíl:

Zde se zaměříme především na testování. Studenti si zjištěné hodnoty za znamenají do příslušných protokolů, aby je s určitým časovým odstupem mohli porovnat a zhodnotit tak výsledky kursu.

Poznámka:

Při vyplňování protokolů si studenti pomohou vzájemně. Ovšem k Vyšetření komplexní sportovní antropometrie bude zapotřebí navštívit laboratoř sportovní motoriky. Studenti mají základní laboratorní vyšetření v ceně kurzu. Během návštěvy laboratoře nebude možné vyšetřit všechny osoby. Z tohoto důvodu si každý domluví vyšetření mimo termín konání kurzu, podle obsazení laboratoře.

Protokoly:

- Antropometrie (viz příloha č. 1)
- Měření kožních řas (viz příloha č. 2)
- Měření síly svalových skupin (viz příloha č. 3)
- Výsledky testování v laboratoři

3.2.4 Výživa ve sportu

Obsahová náplň přednášky:

- Význam správné výživy
- Látky potřebné pro naše tělo (bílkoviny, sacharidy, tuky, vitamíny, minerály, voda)
- Energetická, biologická a výživová hodnota potravin
- Výpočet energetické a výživové hodnoty potravin
- Výživová doporučení
- Zásady správné výživy
- Obezita (příčiny, odstraňování, chybné stravování, atd.)

Pracoviště: učebna – US 1

Přednášející: Mgr. Václav Bittner

Hodinová dotace: 90 minut

Cíl:

Seznámení účastníků se základními živinami, jejich obsažením v běžné stravě. Na základě získaných informací z přednášky, by si měl být každý schopen sestavit vlastní jídelníček a umět vypočítat energetickou a výživovou hodnotu své stravy. Také by se měl dozvědět co jíst před, v průběhu a po skončení tréninku.

3.2.5 Doplnky stravy a medicínské preparáty

Obsahová náplň přednášky:

- Význam a efekt užívání doplňků stravy
- Kategorizace doplňků stravy
- Produkty na českém a zahraničním trhu
- Zakázané látky
- Rizika spojená s užíváním zakázaných látek

Pracoviště: učebna – US 1

Přednášející: Mgr. Michal Pokorný

Hodinová dotace: 60 minut

Cíl:

Informovat studenty o existenci doplňků stravy a medicínských preparátů na českém trhu. Vysvětlit jejich přínos a způsob užívání. Upozornit na existenci dopingu a na rizika, která s sebou nese jeho užívání.

3.2.6 Kondiční posilování**Obsahová náplň přednášky:**

- Vliv posilování na lidský organizmus
- Obecné zásady posilování a cvičení na přístrojích
- Diagnostika hybného systému (vadné držení těla, svalové dysbalance, svalstvo ochablé, svalstvo zkrácené)
- Typy tréninku (zdravotní, zaměřený k odstranění tuku, silový, objemový, atd.)
- Obecná teorie tréninku (zátěž, superkompenzace, návratový čas)

Pracoviště: učebna s tabulí/posilovna

Přednášející: Mgr. Václav Bittner

Hodinová dotace: Přednášky proběhnou celkem v 5 blocích o délce 1,5 hod. Po každé přednášce bude probíhat 1,5hodinová praktická ukázka posilování k danému tématu:

- Zádové svalstvo
- Svaly hrudníku + břišní svalstvo
- Svalstvo ramen
- Svalstvo horní končetiny
- Svalstvo dolní končetiny

Cíl:

Seznámit studenty s posilováním, s posilovnou. Názorně jim předvést jak a na kterých strojích dané svalové partie správně posilovat. Každý by si měl být schopen, s pomocí trenéra, sestavit individuální tréninkový plán a naučit se podle něj posilovat. Každý si musí cviky vyzkoušet za dohledu trenéra.

Poznámka:

Vzhledem k vysoké časové náročnosti praktické části, bude možno posilovat s maximálním počtem 10 osob tak, aby se jim trenér mohl individuálně věnovat. Přednášky se mohou zúčastnit všichni účastníci kurzu. Souběžně s posilováním bude probíhat, v zrcadlovém sále, daná aktivita pro druhou skupinu. Jak je uvedeno v harmonogramu.

4 ZAJIŠTĚNÍ KURZU

4.1 Personální zajištění

Lektory budou většinou studenti TU v Liberci, kteří bydlí na kolejích v Harcově. Tito se přidělenými aktivitami zabývají dlouhodobě i ve svém volném čase. Výhodou této spolupráce bude jak dobrá kvalifikace lektorů, získaná několikaletou praxí, tak i jejich relativně nízká odměna. Do odborných přednášek se zapojí také externí odborníci, kolegové vedoucího práce, Mgr. Václava Bittnera. Na realizaci projektu se budeme aktivně podílet já i Mgr. Václav Bittner, osobně a za spolupráce našich kolegů, díky čemuž lze předpokládat, že úhrnné mzdové náklady budou na takové úrovni, aby byla konečná cena pro zákazníka přijatelná.

Tab. 1 – Seznam lektorů a přidělených aktivit

Přednáška / aktivita	Lektor	Bydliště	Hodiny	Kč/hod
Úvodní přednáška (wellness)	Mgr. Václav Bittner	Lučany	1,5	500
Biochemie; fyziologie výživy	Ing. Diana Chrpová	Praha	1,5	500
Kondiční posilování - záda	Mgr. Václav Bittner	Lučany	1,5	200
Cvičení - záda	Petr Procházka	Děčín (Harcov)	3	200
Aerobik	Marcela	Mohelnice (Harcov)	3	200
Kondiční posilování - prsa, břicho	Mgr. Václav Bittner	Lučany	1,5	200
Cvičení - prsa, břicho	Petr Procházka	Děčín (Harcov)	3	200
Zdravotní tělesná výchova	Štěpánka Kovařincová	Praha	3	500
Kondiční posilování - ramena	Mgr. Václav Bittner	Lučany	1,5	200
Cvičení - ramena	Petr Procházka	Děčín (Harcov)	3	200
Indoor cycling	Ladislav Šulc	Mladá Boleslav	3	200
Výživa ve sportu	Mgr. Václav Bittner	Lučany	1,5	500
Doplňky stravy	Mgr. Michal Pokorný	Jablonec n. N.	1	500
Zátěžová fyziologie + laboratoř	Mgr. Václav Bittner	Lučany	3	300
Kondiční posilování - paže	Mgr. Václav Bittner	Lučany	1,5	200
Cvičení - paže	Petr Procházka	Děčín (Harcov)	3	200
Jóga	Lucie Hamelková	Litoměřice	3	200
Kondiční posilování - DK	Mgr. Václav Bittner	Lučany	1,5	200
Cvičení - DK	Petr Procházka	Děčín (Harcov)	3	200
TAE-BO	Dada Pastrňáková	Bratislava (Harcov)	3	200
Masáže	Petr Procházka	Děčín (Harcov)	2	200

4.2 Prostory

Celá akce proběhne v budově KTV a stadionu v Harcově. Obě tyto stavby jsou v bezprostřední blízkosti vysokoškolských kolejí Harcov a jsou od sebe vzdáleny přibližně 5 minut volné chůze.

Polohu budov lze považovat za výhodnou, neboť studenti nebudou muset, v rámci programu, dlouze cestovat. Během přestávky na oběd se mohou najíst buď u sebe na koleji, nebo budou moci využít služeb menzy, která se nachází zhruba 150 metrů od sportovní haly KTV. To záleží na tom, co si který student zvolí. Ti, kteří nejsou ubytováni na kolejích v Harcově, mohou k dopravě využít služeb liberecké MHD.

4.2.1 Budova KTV

Zde se nachází sauna, posilovna a zrcadlový sál. Mj. také sekretariát KTV a kancelář vedoucího KTV, PaedDr. Jindřicha Martince.

4.2.1.1 Posilovna

Klimatizovaná místnost, jež se nachází v budově KTV vedle spodní haly a zrcadlového sálu. Je vybavena činkami, žebřinami, žíněnkami, polohovacími lavicemi a posilovacími stroji italského výrobce – Technogym. Dále se zde nachází několik rotopedů, šlapadel a jeden běhací pás od stejné společnosti. K dispozici je několik stanovišť pro samotné posilování, protahování a aerobní aktivity. Inventář posilovny je dostatečně pestrý a kvalitní, aby vyhovoval jak potřebám začátečníků, tak pokročilým či profesionálům.

Obr. č.1 – Posilovna (aerobní stroje)



Obr. č. 2 – Posilovna (posilovací stroje)



4.2.1.2 Zrcadlový sál

Klimatizovaná místnost, která leží mezi posilovnou a spodní halou v budově KTV. Je dostatečně velká, aby se v ní mohl, v rámci kurzu, konat: aerobik, indoor cycling, jóga, zdravotní tělesná výchova a tae-bo.

Obr. č. 3 - Zrcadlový sál



Obr. č. 4 - Zrcadlový sál (IC)



4.2.1.3 Sauna

Nachází se v budově KTV. Její součástí jsou sprchy, bazének a místnost určená k odpočinku. Je zde dostatek místa, aby se zde konaly také masáže.

Obr. č. 5 - Sauna



Obr. č. 6 - Odpočívárna



4.2.2 Sportovní stadion Harcov

4.2.2.1 Učebna

Místnost – US 1, je v budově vedle fotbalového stadionu na Harcově (ul. Dubový vrch 714, 460 15 Liberec). Je vybavena stolním počítačem, video-projektorem a tabulí, které budou přednášejícím plně k dispozici.

Obr. č. 7 – Budova správy stadionu



Obr. č. 8 – Učebna US1



4.2.2.2 Laboratoř sportovní motoriky

Nachází rovněž se v budově vedle fotbalového stadionu na Harcově (ul. Dubový vrch 714, 460 15 Liberec). Studenti budou s tímto pracovištěm seznámeni a také zde každý absolvuje vyšetření komplexní sportovní antropometrie, v hodnotě 300 Kč.

Obr. č. 9 – Laboratoř (běhátko)



Obr. č. 10 – Laboratoř (spiroergometr)



Komplexní sportovní antropometrie

Celý test trvá přibližně 30 minut, každý testovaný obdrží individuální protokol s komentářem z hlediska požadavků příslušné sportovní disciplíny. Vyšetření se sestává z následujících procesů:

- určení základní antropometrie
- stanovení procenta tělesného tuku
- stanovení somatotypu
- určení biologického proporcionálního věku na základě komplexního antropometrického vyšetření
- stanovení procenta tělesné vody a poměru ECM/BCM bioimpedanční metodou

Tab. 2 – Celkové využití místností

Místnost	Počet hodin
Učebna - US1	13
Posilovna	15
Zrcadlový sál	15
Sauna	4

5 MARKETINGOVÉ SHRNUÍ

5.1 Marketingový mix

V této kapitole jsem čerpal z publikací KOTLER, P. (2000); HORÁKOVÁ, I. (1992) a DĚDKOVÁ, J., HONZÁKOVÁ, I. (1998).

5.1.1 Teorie marketingového mixu

Tj. soubor nástrojů, pomocí kterých volí firma konkrétní strategie. Tato metoda je označována jako 4 P: (KOTLER, P., 2000)

5.1.1.1 Product (výrobek)

Tj. vlastně výsledek lidské práce, statek nebo služba, která je předmětem směny na trhu a slouží k uspokojení potřeb zákazníka. Produkt je tvořen především jádrem, neboli svou podstatou a dalšími doplňujícími službami. (HORÁKOVÁ, I., 1992)

Výrobek:

- Jádrem: tj. užité vlastnosti výrobku
- První slupka: tj. nadstavba (design, kvalita, značka, obal)
- Druhá slupka: tj. služby (instalace, servis, záruka, dodávka, úvěr)

Produktem může být:

- hmotný výrobek
- služba
- osoba a jejich seskupení – poradenské služby, fotbalový klub, (společenská, kulturní služba)
- myšlenka – patent, zapojení se do kampaně proti něčemu (bezpečnost řízení vozidel), prosadit novou myšlenku, ideu

Životní cyklus výrobku

KOTLER, P. (2000) popisuje, že životní cyklus produktu má několik fází. V každé fázi se používané marketingové nástroje liší dle reakce zákazníků, trhu samotného a konkurence. Teorie životního cyklu není složitá, ale její aplikace na určitý výrobek je obtížná, neboť je složité přesně určit, v jaké fázi se výrobek nachází a tedy jakou marketingovou strategii uplatnit. V praxi se výrobek na trhu vyskytuje v různých stádiích zralosti:

- *Zavádění* – uvedení výrobku na trh, v této fázi firma do výrobku a jeho prosazení na trhu investuje nemalé peněžní prostředky. Může být i ztrátová.
- *Růst* – dochází ke zvýšení objemu prodeje, firma začíná dosahovat zisku.
- *Zralost* – prodej a zisk již tolik nerostou, začínají stagnovat. Pro podnik je však výhodné, aby tato fáze trvala co nejdéle.
- *Pokles* – poptávka po výrobku klesá. V tomto období musí firma inovovat, případně zvolit výrobek zcela nový.

5.1.1.2 *Price (cena)*

Dle HORÁKOVÉ, I. (1992) se jedná o jeden z nejdůležitějších marketingových nástrojů. Její správná volba je velice náročná. Při jejím stanovování musí firma zvážit jakého cíle hodlá právě zvolenou cenou dosáhnout.

Cenové cíle:

1. Přežití firmy – v situaci, kdy je na trhu silná konkurence, nebo působí hospodářská recese, se firma snaží cenu stlačovat. Jedná se však o krátkodobý cíl.
2. Likvidace konkurence – snížení ceny až pod úroveň vlastních nákladů (k tzv. dumpingu). Opět jde o cíl krátkodobý, který si mohou dovolit jen silné firmy.
3. Maximalizace zisku – vychází z velikosti objemu prodeje, např. vysoká cena u malého množství luxusních výrobků (např. hodinky), nebo cena nízká při velkém množství prodaných kusů
4. Rychlá návratnost investic – podnik stanoví vyšší cenu

Způsob stanovení ceny (metoda 3 C)

Podle DĚDKOVÉ, J., HONZÁKOVÉ, I.(1998), existují tyto druhy stanovení ceny:

- C-1) Stanovení ceny podle nákladů (costs) = náklady + zisk; vychází z nákladů, zisk se stanoví jako procento k nákladům. Musí se zohlednit nejen vlastní prodejní cena, ale i obchodní přírážka. Tento způsob se většinou používá u výrobků ojedinělých, výjimečných, zcela nových. Zkrátka v případě, nemá-li zákazník možnost srovnání s jiným výrobkem.
- C-2) Stanovení ceny podle konkurence (competition) – tj. nejjednodušší způsob stanovení ceny. Cenu můžeme stanovit

- vyšší než konkurence = skimming (sbírání smetany), u výjimečného, luxusního, značkového zboží
- nižší než konkurence = penetrace (průnik na trh pomocí masového prodeje); díky velkému objemu prodeje může přinášet tato cena vysoký zisk. Ovšem v zákazníkovi může nízká cena vyvolat dojem nízké kvality zboží.
- stejná jako konkurence – musíme přidat konkurenční výhody, lepší reklama, nadstavba a služby

C-3) Stanovení ceny podle hodnoty vnímané zákazníkem (customer) – cena je hlavním aspektem, který zákazníka zajímá. Je založena na přesvědčení zákazníka, že mu zboží přinese plné uspokojení všech potřeb. Důležité je umět přesvědčit. Do této kategorie cen zahrnujeme také cenové slevy, např.:

- slevy
- dárkový systém (zboží + dárek)
- skonto (sleva při platbě v hotovosti)
- sezónní slevy
- množstevní slevy
- slevy pro stálé zákazníky
- funkční slevy (např. pro distributory, prodejce, zaměstnance)

Cena jako psychologické působení na zákazníka:

- baťovské ceny – tj. částky končící číslicí 9
- podraz na spotřebitele – je škrtnutá cena, která nikdy neplatila a je stanovena nová cena
- cenové řady – prodává se jeden výrobek za různé ceny
- délka splatnosti – spotřební úvěr

5.1.1.3 Promotion (propagace)

Podle KOTLER, P. (2000), máme následující metody propagace:

- a) Reklama – neosobní forma komunikace, uskutečňuje se prostřednictvím placených médií (tisk, televize, billboardy, plakáty, rozhlas, internet, atp.) Její hlavní výhoda spočívá v masovosti, oslovení velkého množství lidí, a rychlosti. Nevýhodou naopak je poměrně vysoká cena. Typy reklamy:
 - Primární: jeden konkrétní produkt.
 - Selektivní: propagace značky.

- Institucionální: slouží k vytvoření pozitivního mínění o firmě.
- b) Public relations – vztahy s veřejností, hlavním úkolem je vytvářet příznivé mínění o firmě, pozitivní vztah veřejnosti k podniku. Velké společnosti mají vlastní tiskové mluvčí. Hlavními formami jsou:
- články v novinách
 - rozhovory v televizi
 - publikace
- c) Osobní prodej – činnost prodejního personálu, osobní forma. Označována jako „z očí do očí“. Výhodou je přímý styk s klientem (odpovědi na případné otázky zákazníků). Nevýhodou je oslovení poměrně malého počtu lidí. Společnost by měla mít vyškolené a schopné prodejce. Prodejní personál tvoří:
- prodavači v prodejnách
 - obchodní cestující
 - dealeři
- d) Přímý marketing – tj. způsob velmi intenzivního působení na zákazníka. Velice rozšířenou formou je teleshopping, dále zásilkový prodej (pocit V. I. P. zákazníka). Výhodou je oslovení širokého okruhu zákazníků, na základě čehož si firma vytvoří určitou databázi klientů, které pak opakovaně oslovuje. Využívá se také internet.
- e) Podpora prodeje – tato zahrnuje široký sortiment motivačních nástrojů, jako např.:
- odběr zboží se slevou
 - možnost vyzkoušet si výrobek zdarma
 - výstavy zboží a předváděcí akce
 - prodejní soutěže

5.1.1.4 Placement (prodejní místo)

Výběr způsobu distribuce zboží k zákazníkovi je náročnou činností. Tato volba je prováděna na relativně dlouhé období, musí se zvolit konkrétní prodejní cesta, tj. souhrn všech prostředků, které zajišťují tok zboží od výrobce ke konečnému spotřebiteli. (HORÁKOVÁ, I., 1992)

Prodejní cesty

Podle DĚDKOVÉ, J., HONZÁKOVÉ, I.(1998), existují 2 druhy prodejních cest:

- a) přímé – výrobce dodává zboží přímo zákazníkovi bez dalších mezičlánků
- b) nepřímé – tento způsob je v praxi běžnější, může být:
 - jednoúrovňová distribuční cesta – jeden mezičlánek (maloobchod)
 - víceúrovňová distribuční cesta – více mezičlánků (velkoobchod, maloobchod)

5.1.2 Marketingový mix projektu

5.1.2.1 Produkt:

V tomto případě se jedná o službu, a to, o připravovaný kurz zdravého způsobu života sestávající se především z přednášek a praktických cvičení z oblasti kondičního posilování a zdravé výživy. Nadstavbovou část budou tvořit lekce indoor cyclingu, aerobiku, jógy, sportovní masáže a návštěva sauny. Dále si každý bude moci otestovat své schopnosti ve sportovní laboratoři KTV.

5.1.2.2 Cena:

Cenu jsem se rozhodl sestavit pomocí metody – Stanovení ceny podle nákladů (náklady + zisk). V tomto případě není vytvoření zisku prvořadým cílem, neboť aktivity v rámci ASC jsou pouze doplňkovou službou pro studenty TUL.

Tab. 3 – Náklady pro celkový počet 15 osob

Položka		Částka v Kč
Personál (viz Tab. 1)		12450,00
Reklamní letáky		200,00
Cestovné	2x zpáteční jízdné: PHA – LB	380,00
	1x zpáteční jízdné: Jablonec n. N. - LB	32,00
Vyšetření komplexní sportovní antropometrie		4500,00
Celkové náklady		17562,00

Tab. 3 – Konečná cena pro 1 osobu

Položka		Částka v Kč
Personál (viz Tab. 1)		830,00
Reklamní náklady		13,33
Cestovné	2x zpáteční jízdné: PHA – LB	25,33
	1x zpáteční jízdné: Jablonec n. N. - LB	2,14
Vyšetření komplexní sportovní antropometrie (fixní položka)		300,00
Celkové náklady na 1 osobu		1170,80
Zisk na jednotku		29,20
Konečná cena pro 1 osobu		1200,00

Z výše uvedených údajů plyne, že náklady na jednoho studenta činní 1.170,80 Kč. Konečná cena, zahrnující i zisk ve výši 29,20 Kč, tedy bude **1.200,-- Kč**. Dále pak celkové náklady kurzu jsou 17.562,-- Kč.

Je nutné, abych zmínil, že cena je počítána pro situaci, kdy se přihlásí minimální požadovaný počet studentů. Celkový zisk tedy bude ve výši 438,-- Kč. V případě kdy se kapacita kurzu zcela naplní a zapíše plný počet – 20 osob, na místo kalkulovaných 15, dojde k navýšení zisku.

V tomto případě není ale zisk prioritou. Na druhé straně však nemůže být cena nižší, neboť v případě zlevnění k tzv. dumpingu (cena nižší než náklady) by byl projekt ve ztrátě.

Veškeré ceny, které ve své práci uvádím jsou vč. DPH.

5.1.2.3 Propagace:

Abychom na tento projekt včas upozornili dostatečné množství (tj. min 15 osob, max. 20 osob) zájemců, hodláme využít následující dvě formy komunikace se zákazníkem:

- Reklama
 - Zde využijeme především internetu, konkrétně domovských stránek KTV, potažmo Akademického sportovního centra Technické univerzity v Liberci (ASC), kde můžeme o kurzu informovat. Případně můžeme umístit upoutávku přímo na hlavní stránku sportovního centra.
 - Hodláme navrhnout a nechat vytisknout informační letáky, které rozmístíme v areálu vysokoškolských kolejí Harcov a na budovách TUL. (viz příloha č. 7)
 - Další možností jak upoutat studenty, je umístění reklamy na elektronickou informační tabuli v prostorách KTV.
- Prodejní personál
 - Zde bychom chtěli využít propagačních akcí, které několikrát ročně pořádá KTV, kde se snaží upozornit studenty právě na různé sportovní a další aktivity pořádané v rámci akademického

sportovního centra, mezi které by měl být tento kurz také zařazen.

5.1.2.4 Prodejní místo:

Na kurz se budou moci studenti přihlásit jako na všechny ostatní aktivity pořádané KTV, čili mohou tak učinit buď v průběhu již výše zmiňovaných propagačních akcí, nebo v kanceláři katedry u paní Hořínkové.

5.2 SWOT analýza

V této kapitole jsem čerpal z publikace SEDLÁČKOVÁ, H. (2000) a KOTLER, P. (2001).

5.2.1 Teorie SWOT analýzy

Provést analýzu SWOT, tzn. určit:

- **S** (Strenghts) – silné stránky
- **W** (Weaknesses) – slabé stránky
- **O** (Opportunities) – příležitosti
- **T** (Threats) – hrozby

SEDLÁČKOVÁ, H. (2000) vysvětluje SWOT analýzu jako velmi pohotový a snadno použitelný nástroj, který je otevřeným ohodnocením podniku, resp. projektu. Díky této analýze dokážeme komplexně vyhodnotit fungování projektu, nalézt problémy nebo nové možnosti rozvoje.

Dle KOTLERA, P. (2001) SWOT analýzu můžeme rozdělit na:

- Analýzu vnitřního prostředí (silných a slabých stránek) – v této kategorii se nacházejí faktory, které může firma bezprostředně ovlivňovat. Těmito se myslí především: finanční, technologické, personální a organizační faktory. Cílem této analýzy je zjistit a zhodnotit silné a slabé stránky podniku (projektu), na základě jejichž poznání si firma stanoví své specifické přednosti, učiní a naplánuje opatření pro odstranění nedostatků, které projekt omezují.
- Analýzu vnějšího prostředí (příležitostí a hrozeb) – zde se nacházejí faktory, které působí vně firmy a ovlivňují činnost málo kontrolovatelným způsobem.

V analýze příležitostí a hrozeb se zvažují odpovědi na otázky týkající se

hlavních trendů v demografickém, ekonomickém, technologickém, politickém, legislativním, sociálním a kulturním okolí.

Výstupem kompletní SWOT analýzy je takové chování společnosti (projektu), které vede k maximalizaci předností a příležitostí a k minimalizaci nedostatků a hrozeb. (SEDLÁČKOVÁ, H., 2000)

5.2.2 SWOT analýza projektu

5.2.2.1 Silné stránky:

- personální složení: mladí lidé, většinou studenti či absolventi TUL
- příjemný personál: příjemné vystupování, komunikativnost
- moderní vybavení
- Laboratoř sportovní motoriky a její profesionální vybavení
- dlouholeté zkušenosti: lektori s víceletou praxí
- odborné vzdělání personálu: externí odborníci
- znalost prostředí
- lokalita: výuka probíhá v blízkosti vysokoškolských kolejí Harcov
- možnost dalšího využití v okolí: příroda, různá sportoviště, noční kluby

5.2.2.2 Slabé stránky:

- víkendová forma: z organizačních důvodů je nejlepším řešením. Nemusí však vyhovovat každému, kdo by se chtěl přihlásit.
- nová služba: jedná se o něco, s čím se studenti doposud nesetkali
- kurz je určen pouze pro studenty TUL (do budoucna chceme oslovit i veřejnost)

5.2.2.3 Příležitosti:

- zdravý způsob života se v poslední době stává trendem
- pořádat kurz i pro mimoškolní veřejnost
- zvýšení zájmu o sportovní aktivity v rámci ASC
- rozšíření kapacity kurzu
- rozšíření sportovních aktivit v rámci ASC
- pokusit se pořádat kurz formou zájezdu do zahraničí
- možnost pořádání kurzu i několikrát za semestr

5.2.2.4 Hrozby:

- malý zájem studentů

- velké pracovní vytížení externistů může mít dopad na průběh kurzu
- v případě konání kurzu v zahraničí by se zvýšila cena, jež by mnoho lidí odradila
- nezájem studentů o určitý druh aktivit
- nezájem lektorů o častou spolupráci

5.3 Doporučení pro praxi

Na základě výše uvedených údajů, bych doporučil vyzdvihnout právě zapojení Laboratoře sportovní motoriky. Zde bude studentům provedeno vyšetření, které nabízejí jen ta nejmodernější sportovní centra. Domnívám se také, že personální složení bude zúčastněným plně vyhovovat a na základě dobrých zážitků budou moci o kurzu dále informovat své blízké a známé.

Je důležité vhodným způsobem oslovit také veřejnost, která by se mohla kurzu zúčastnit, to přinese patřičný zisk a také, což je velice přínosné, zvýší povědomí o možnosti využití sportovní laboratoře.

Pro případ, že by byl vysoký zájem studentů a kurz by se pořádal několikrát ročně, bylo by vhodné se na tuto situaci předem připravit. Tím mám namysli předběžnou dohodu s lektory o dlouhodobé spolupráci, abych pak nemusel na poslední chvíli shánět náhradníky.

6 DISKUZE

6.1 Komerencializace kurzu

Celý projekt, který jsem v předchozích kapitolách podrobně popsal, je koncipován především tak, aby byl nabídnut studentům TUL. Už ve slabých stránkách celé akce, zmiňuji nevýhodu, jíž je právě to, že kurz mohou absolvovat pouze studenti TUL.

Pokud bude program úspěšný a vyvolá kladné ohlasy těch, kteří jej absolvovali, nebudu se zdráhat jej nabídnout i mimoškolní veřejnosti. Jsou dokonce dvě možnosti jak službu provozovat komerčně. První možností je, že vše bude dále probíhat pod hlavičkou KTV. Tím snadno vyřeším otázku spojenou se zajištěním prostor pro konání kurzu a s následně katedrou podělím o zisk. Ten bude v tomto případě vyšší než pouhých 438,-- Kč, neboť se jedná o jeden z hlavních cílů podnikání. Další možností je, uskutečnit kurz pod vlastním jménem a to, buď za spolupráce s KTV, které bych zaplatil za pronájem prostor, nebo kdekoli jinde na území ČR, popř. v zahraničí.

Pokud bych však pořádal kurz na vlastní jméno, vyskytly by se mi dva poměrně závažné problémy. Tím prvním je, že pokud bych chtěl provádět ziskovou činnost, musel bych být zapsán v Obchodním rejstříku, čili musel bych si na danou činnost pořídit živnostenské oprávnění. Druhým problémem je fakt, kdy, pokud budu muset platit někomu za nájem a příslušné služby, budu mít podstatně vyšší náklady. Proto pak budu nucen navýšit i cenu, aby se mi provozování činnosti vyplatilo. No a v tomto případě je důležité uvědomit si, že kurz má spíše funkci poradenskou než vzdělávací. Tím chci říci, že jeho výstupem jsou pouze praktické znalosti, nikoliv rekvalifikační či podobné osvědčení. Kdo by tedy chtěl platit jen za to, že mu někdo poradí, jak má správně jíst a cvičit? Problém současné společnosti spočívá v tom, že velká část veřejnosti, i přes neustále se zvyšující zájem o zdravý způsob života, nedokáže objektivně nahlížet na hodnotu nabízených služeb.

6.2 Výše ceny

Dalším tématem k diskuzi je rozhodně cena kurzu, která činí 1.200,-- Kč. Z pohledu studenta se mi tato cena nezdá zrovna nízká. Je nutné ale říci, že se jedná o 6denní kurz, kde budou se studenty pracovat zkušení instruktoři a odborníci. Pokud by si chtěl někdo uspořádat podobnou akci sám pro sebe, musí si uvědomit, kolik by jej stál

osobní trenér v posilovně, lekce aerobiku, jógy, zdravotní tělesné výchovy, atp. To ani nezmiňuji kolik by stála taková konzultace o výživě aj. Přednášky lze sice, s trochou nadsázky, nahradit knížkou. Taková odborná publikace také není zadarmo. To ani nemluvím o laboratorním vyšetření. Podívám-li se na daný aspekt z tohoto úhlu pohledu, už nemohu být tak kritický.

V případě kurzu pro veřejnost pod vedením KTV je cena je stanovena vyšší, neboť chceme dosáhnout zisku, ten určíme jako procento k nákladům (cca 30%). Konečná cena se pak dostává na úroveň přibližně 1.522,-- Kč.

Pokud budu kurz pořádat na vlastní jméno a pronajmu si k tomu prostory KTV, celkové náklady, jen díky nájemnému z posilovny a zrcadlového sálu, vzrostou o 11.250,-- Kč. Konečná cena, počítám-li se ziskem okolo 30 %, se vyšplhá až na 2.497,-- Kč na osobu, vč. laboratorního vyšetření. V tomto případě už klient zvažuje hodnotu nabízené služby.

V případě, že bych chtěl projekt realizovat mimo Liberec, mohla by konečná cena ještě více stoupnout. Určitě se totiž dostanu do situace, kdy budu muset nahradit lektory, kteří nebudou ochotni spolupracovat mimo Liberec. V neposlední řadě ani zajištění prostor nebude snadné ani levné.

6.3 Oslovení veřejnosti

Zvažoval jsem několik možností. Jednou z nich je využití internetu a lokálních médií - rádio, denní tisk, inzerce. Vylepení plakátů na reklamní plochy v Liberci. Reklamní letáky bych se, místo jejich vylepování po budovách TUL, pokusil rozmístit do různých posiloven a tělocvičen v Liberci. Také do různých obchodů se sportovním zbožím, ale i zdravou výživou. Záleží však na přístupu a ochotě majitele obchodu. Možné by bylo i roznášení letáků přímo mezi lidmi. Uvážím-li množství a cenu letáků a plakátů, cenu médií, jsou tyto metody poměrně drahé. To se promítne do výše nákladů, čímž se buď zvýší cena, nebo se sníží zisk.

Můžu se tedy pokusit kontaktovat některé větší společnosti v Libereckém kraji, které by mohly mít zájem na tom, aby se její zaměstnanci kurzu zúčastnili v rámci teambuildingové akce. Ubytování celé této skupiny by nebylo problémem díky tomu, že koleje fungují také jako hotel.

Předběžně jsem hovořil s panem Rostislavem Peníškou, majitelem společnosti, která se zabývá prodejem nevšedních dárků a zážitků, že by zařadil kurz do nabídky produktů své firmy. Odměnou za zprostředkování prodeje naší služby by pro něj byla provize ve smluvené výši. Vzhledem k předpokládanému nepravidelnému konání akce, lze počítat s tím, že by klienti pana Peníšky museli čekat delší dobu, než by se kurz uskutečnil. To by je mohlo odradit.

Jako řešení bych tedy viděl, pokusit se nabízet akci skupinám, např. právě firemním klientům jak uvádím výše. Asi poslední možnost, jak získat klienty, je navrhnout studentům TUL (především sportovním manažerům a tělocvikářům), aby o možnosti přihlášení informovali své rodiče.

7 ZÁVĚR

Náplň kurzu wellness a fitness jsem sestavil tak, aby mohl proběhnout víkendovou formou v prostorách KTV TU v Liberci. Proběhne ve dvou po sobě jdoucích víkendech, na přelomu listopadu a prosince 2008.

Při oslovování instruktorů pro aktivity konané v zrcadlovém sále jsem vybíral takové lidi, které osobně znám a vím, že spolupráce s nimi bude kladný dopad na kvalitní průběh kurzu. V případě zapojení externistů jsem dal na rady vedoucího práce, Mgr. Václava Bittnera, a oslovil jím doporučené odborníky.

TU v Liberci disponuje laboratoří sportovní motoriky, toho jsem využil a zařadil jsem její prohlídku do programu. Aby se dostala laboratoř do povědomí studentů a veřejnosti, je v ceně kurzu zahrnuto Vyšetření komplexní sportovní antropometrie.

V kapitole 5.1.2.3 jsem popsal způsoby, jakými upozornit potenciální zákazníky na možnost zúčastnění se programu. Zvážil jsem i problematiku komercializace akce. Pokusil jsem se najít vhodný způsob, kterým bych nabídl kurz veřejnosti.

Teď už zbývá jen, abych se, společně se všemi výše uvedenými spolupracovníky, pokusil celý projekt realizovat. Jsem pevně přesvědčen, že se mi dostane kladných ohlasů od všech, kteří si kurzem projdou na vlastní kůži.

8 LITERATURA

1. FOŘT, P. 2002. *Sport a správná výživa*. Praha: Ikar 2002. 351 s. ISBN 80-249-0124-2
2. MACÁKOVÁ, M. *Aerobik*. [s.l.] : Grada Publishing, a.s., 2001. 112 s. ISBN 80-247-0057-3.
3. TLAPÁK, P. *Tvarování těla : pro muže a ženy*. 5. vyd. Praha : ARSCI, 2006. 266 s. ISBN 80-86078-57-4.
4. KOHLÍKOVÁ, E. *Vybraná témata praktických cvičení z fyziologie člověka*. Praha : Karolinum, 2000. 83 s., tabulky, protokoly. ISBN 80-246-0073-0.
5. ŠIMONČIČ, R., KRUŽLIAK, P. *Výživa*. Praha : IQ 147, spol. s r. o., 1984. 132 s. ISBN 80-7032-710.
6. KARLSON, P. *Základy biochemie*. 3. přeprac. vyd. Praha : Academia, 1981. 501 s.
7. KOTLER, P. *Marketing a management*. 10. roz. vyd. Praha : Grada Publishing spol. s r. o., 2001. 312 s. ISBN 80-247-0016-6.
8. HORÁKOVÁ, I. *Marketing v současné světové praxi*. Praha : Grada a. s., 1992. 177 s. ISBN 80-85424-83-5.
9. SEDLÁČKOVÁ, H. *Strategická analýza*. 1. vyd. Praha : C. H. Beck, 2000. 217 s. ISBN 80-7179-422-8.
10. DĚDKOVÁ, J., HONZÁKOVÁ, I. *Základy markteingu (2.sešit)*. 1. vyd. Liberec : TU v Liberci 1998. 115 s. ISBN 80-7083-310-6
11. *Katedra tělesné výchovy* [online]. c2007 [cit. 2008-04-21]. Dostupný z WWW: <<http://www.fp.tul.cz/ktv/index.php?page=verejnost>>.
12. MÜLLER, P. *Dpml.cz* [online]. c2005 [cit. 2008-04-21]. Dostupný z WWW: <http://www.dpml.cz/obrazky/obsah_pdf/2-1-2008-01-01_tarif.pdf>.
13. *Student agency* [online]. [2005] [cit. 2008-04-21]. Dostupný z WWW: <<http://www.studentagency.cz/mainpage.php?switch=100667>>.

9 SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1 Protokol: Antropometrie

Čerpáno z publikace KOHLÍKOVÁ, E. (2000)

Příloha č. 2 Protokol: Měření kožních řas kaliperací, bioelektrická impedance

Čerpáno z publikace KOHLÍKOVÁ, E. (2000)

Příloha č. 3 Protokol: Měření síly svalových skupin

Čerpáno z publikace KOHLÍKOVÁ, E. (2000)

Příloha č. 4 Ceník jízdného na trase Praha – Liberec, společnosti Student Agency

Čerpáno z: *Student agency* [online]. [2005] [cit. 2008-04-21]. Dostupný z WWW: <<http://www.studentagency.cz/mainpage.php?switch=100667>>.

Příloha č. 5 Tarifní podmínky Dopravního podniku města Liberce, a. s.

Čerpáno z: MÜLLER, P. *Dopravní podnik města Liberce, a .s. .cz* [online]. c2005 [cit. 2008-04-21]. Dostupný z WWW: <http://www.dpml.cz/obrazky/obsah_pdf/2-1-2008-01-01_tarif.pdf>.

Příloha č. 6 Ceník prostor KTV pro rok 2008

Čerpáno z: *Katedra tělesné výchovy* [online]. c2007 [cit. 2008-04-21]. Dostupný z WWW: <<http://www.fp.tul.cz/ktv/index.php?page=verejnost>>.

Příloha č. 7 Reklamí leták víkendového kurzu

Příloha č. 1

Antropometrie

Jméno:..... Příjmení:.....

Datum vyšetření:..... Věk:.....

Měření šířkových a obvodových parametrů:

		Norma
Tělesná hmotnost (kg)		
Tělesná výška (cm)		
Výška vsedě (cm)		
Šířka (cm) - biakromiální - bikristální - bitrochanterická		
Obvod (cm) - hrudníku I - hrudníku I insp. - hrudníku I exsp.		
Obvod (cm) - hrudníku II - hrudníku II insp. - hrudníku II exsp.		
Obvod (cm) - paže P - paže (flexe) P - paže L - paže (flexe) L - předloktí P - předloktí L		
Obvod (cm) - stehna P - stehna L - lýtka P - lýtka L		

Proveďte zhodnocení výsledků:

.....

Příloha č. 2

Měření kožních řas kaliperací, bioelektrická impedance

Jméno:..... Příjmení:.....

Datum vyšetření:..... Věk:.....

Měření tloušťky 10 kožních řas:

	mm	Norma
1) Tvář		–
2) Pobradek		–
3) Hrudník I		–
4) Paže		–
5) Záda		–
6) Břicho		–
7) Hrudník II		–
8) Bok		–
9) Stehno		–
10) Lýtko		–
Součet 10 řas		
Tuk (%)		
Tuk (kg)		
ATH (kg)		

Bioelektrická impedance:

Tělesná hmotnost (m):.....kg %tuku:.....

Tělesná výška:.....cm

Výpočty:

$$m_t \text{ (tuk v kg)} = r_{m_t} \text{ (\% tuku)} \cdot m \text{ (hmotnost v kg)} : 100$$

ATH (aktivní-tukuprostá hmotnost v kg)

$$= m \text{ (hmotnost v kg)} - m_t \text{ (tuk v kg)}$$

Proveďte zhodnocení výsledků :

.....

Příloha č. 3

Měření síly svalových skupin

Jméno:..... Příjmení:.....

Datum vyšetření:..... Věk:.....

Měření dynamometrických ukazatelů - 12 silových ukazatelů

	Naměřené hodnoty		Norma	
	(kp)	(N)	(kp)	(N)
Stisk prstů ruky - P				
	- L			
Flexe paže - P				
	- L			
Extenze paže - P				
	- L			
Extenze trupu				
Flexe trupu				
Flexe bérce - P				
	- L			
Extenze bérce - P				
	- L			
Součet 12 sil				
Součet 12 sil.kg ⁻¹				

Tělesná hmotnost:.....kg

Tělesná výška:.....cm

Proveďte zhodnocení výsledků:

.....

Příloha č. 4

Ceník platný od 9.4.2008

TARIF	CENA V KČ PODLE TYPU JÍZDENKY	
	Kreditová jízdenka	Jízdenka na pevné datum a Otevřená jízdenka
Základní	85,-	95,-
Student do 26 let po předložení žákovského průkazu	63,-	70,-
Student po předložení ISIC, EURO 26 či EURO 26 STUDENT	63,-	70,-
Žák do 15 let po předložení žákovského průkazu	31,-	35,-
Dítě do 15 let (do dne 3. narozenin zdarma bez nároku na sedadlo)	42,-	47,-
ZTP	21,-	23,-
Ze zákona volné jízdné	0,-	0,-
Senior - cestující ve věku nad 60 let	85,-	85,-

Prodej jízdenek na liberecké pobočce na aktuálně odjíždějící spoj bude vždy ukončen 20 min. před odjezdem autobusu z Liberce.

Dopravní podnik města Liberce, a.s.

461 71 Liberec III. , Mrštíkova 3 , ČESKÁ REPUBLIKA

- 1 -

TARIFNÍ PODMÍNKY

MĚSTSKÉ HROMADNÉ DOPRAVY V LIBERCI

Čl. 1

Představenstvo Dopravního podniku města Liberce, a.s. svým usnesením č. 47/2007 s účinností od **1.1.2008** mění Tarifní podmínky městské hromadné dopravy v Liberci, vyhlášené ke dni 20.12.2006, **následujícím způsobem:**

Čl. 2

Jízdenky pro jednotlivou jízdu a časové přenosné a nepřenosné jízdenky platí v celé síti MHD po stanovené časové období. Ceny jízdenek jsou uvedeny včetně snížené sazby DPH.

Čl. 3

a) Jízdenky pro jednotlivou jízdu s možností přestupu

Cena jednotlivého jízdného pro jízdu po dobu 40 minut (v sobotu, v neděli a ve státem uznaných svátcích celodenně, se platnost této jízdenky prodlužuje na 60 minut) od označení jízdenky znehodnocovačem

základní 16 Kč

zlevněná 8 Kč

b) Jízdenky v prodeji u řidiče s možností přestupu

Jízdenky pro jednotlivou jízdu po dobu 40 minut (v sobotu, v neděli a ve státem uznaných svátcích celodenně se platnost této jízdenky prodlužuje na 60 minut) od označení jízdenky znehodnocovačem,

základní 20 Kč

zlevněná 10 Kč

Jednodenní jízdenky

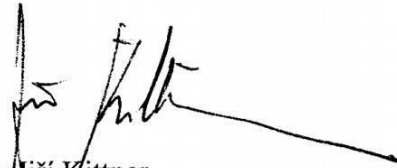
základní 70 Kč

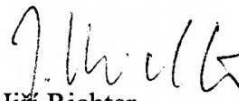
zlevněná 35 Kč

Tyto Tarifní podmínky městské hromadné dopravy v Liberci nabývají účinnosti **dnem 1. ledna 2008.**

Č.j. 2771/2007

V Liberci dne 5.12.2007


Ing. Jiří Kittner
předseda představenstva


MUDr. Jiří Richter
místopředseda představenstva

CENÍK 2008 – prostory KTV:

1. **Velká hala** **700,-Kč/1 hod.** (včetně 9% DPH)
2. **Horní hala** **450,-Kč/1 hod.** (včetně 9% DPH)
3. **Posilovna** **500,-Kč/1 hod.** (včetně 9% DPH)
4. **Zrcadlový sál** **250,-Kč/1 hod.** (včetně 9% DPH)
5. **Tenisové kurty:**
 - **tenisová hala**
 - i. **studenti (pondělí – neděle)**
100,- Kč/1 hod. (včetně 9% DPH)
 - ii. **veřejnost (pondělí – pátek) od 8,00 do 14,00 hod.**
200,- Kč/1 hod. (včetně 9% DPH)
 - iii. **veřejnost (pondělí – pátek) od 14,00 do 22,00 hod.**
300,- Kč/1 hod. (včetně 9% DPH)
 - iv. **veřejnost (pondělí – pátek) od 14,00 do 22,00 hod. – stálá rezervace**
250,- Kč/1 hod. (včetně 9% DPH)
 - v. **veřejnost (sobota - neděle) od 8,00 do 19,00 hod.**
200,- Kč/1 hod. (včetně 9% DPH)
 - **venkovní tenisové kurty**
studenti i veřejnost (pondělí – neděle) od 8,00 do 21,00 hod.
100,- Kč/1 hod. (včetně 9% DPH)
6. **Fotbalové hřiště:**
 - **zimní provoz (1. 1. – 31. 3. a 1. 11.-31. 12.)**
 - celé hřiště** **1.200,- Kč/1 hod.** (včetně 9% DPH)
 - polovina hř.** **600,- Kč/1 hod.** (včetně 9% DPH)
 - zápas** **2.000,- Kč/1 hod.** (včetně 9% DPH)
 - **letní provoz (1. 4.-31. 10.)**
 - celé hřiště** **1.000,- Kč/1 hod.** (včetně 9% DPH)
 - polovina hř.** **500,- Kč/1 hod.** (včetně 9% DPH)
 - zápas** **1.500,- Kč/1 hod.** (včetně 9% DPH)
7. **Beach hřiště:** **100,-Kč/1hod.** (včetně 9% DPH)

PaedDr. Jindřich Martinec
Vedoucí KTV FP TUL

Příloha č. 7

VÍKENDOVÝ KURZ



„Wellness & fitness“

Místo: Prostory KTV + stadion Harcov

Datum: 28. - 30. listopadu & 5. - 7. prosince 2008

Počet účastníků: 15 - 20



Co Vás čeká a nemine:

- ✓ Přednáška o sportovní výživě
- ✓ Přednáška o doplňcích stravy
- ✓ Přednáška o fyziologii stravy
- ✓ Přednáška o zátěžové fyziologii
- ✓ Vyšetření v Laboratoři sportovní motoriky TU v Liberci
- ✓ Jóga
- ✓ Aerobik
- ✓ TAE-BO
- ✓ Zdravotní tělesná výchova
- ✓ Indoor Cycling
- ✓ 5 lekcí v posilovně s instruktorem
- ✓ a další...



Tento kurz je určen pro studenty a studentky Technické univerzity v Liberci - bez rozdílu fakult. V dobrém kolektivu prožijete příjemné dva víkendy plné sportu a zajímavých přednášek. Získáte užitečné informace týkající se zdravé výživy a správného životního stylu.

Cena: 1200 Kč (pronájem prostor, sportovní lektori, přednášející, laboratoř)

Přihlášky: U sekretářky KTV, Ing. Soni Hořínkové nebo v průběhu propagační akce ASC. Zaplatit se je nutné nejpozději do: 14. listopadu 2008



<http://asc.tul.cz>